

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร โดยมีลักษณะของธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology System Integration: IT-SI)

บริษัทดำเนินธุรกิจประเภท พัฒนา และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจร ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอทีแบบครบวงจร” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) ประกอบกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบของแต่ละองค์กรจะมีความรู้และความสามารถทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี ซึ่งความรู้ความสามารถดังกล่าวทำให้ความต้องการทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีความหลากหลายวิธีหรือโซลูชัน (Solutions) เพื่อเสริมสร้างให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลและทรัพยากรระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ได้มาตรฐานระดับสากลและปลอดภัยจากการคุกคาม ซึ่งบริษัทมีความพร้อมทางด้านของทีมงานที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเฉพาะด้านเป็นระยะเวลา 15 ปี ประกอบกับบริษัทได้รับการรับรองการเป็นที่ปรึกษาประเภท B จาก ศูนย์ข้อมูลแห่งประเทศไทย กระทรวงการคลัง ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐ ในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย ทั้งนี้ธุรกิจ พัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความสำคัญและจำเป็นต่อองค์กรของลูกค้า ทั้งนี้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการโดยรวมของลูกค้ามีจำนวน 6 โซลูชัน ดังนี้

1.1.1 ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution)

บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรเพื่อช่วยแก้ปัญหาการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆที่อาจมีผลกระทบต่อระบบเครือข่ายขององค์กร เช่น ไวรัสมัลแวร์หรือแฮกเกอร์ (Hacker) ผู้ที่ไม่ประสงค์ดีที่มีความเชี่ยวชาญระบบคอมพิวเตอร์อย่างสูง ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรนั้นนอกจากจะช่วยแก้ปัญหาและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆแล้วยังช่วยดังกล่าวพร้อมทั้งเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กร โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับ

ระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะ Hardware และ Software เช่น ระบบ Firewall ระบบ VPN ระบบ Traffic Shaping เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากบริษัท Fortinet, Inc. ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในระดับสากล ให้บริษัทสามารถฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ของ Fortinet โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งศูนย์อบรม Fortinet Authorize Training Center ให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีการจัดฝึกอบรมดังกล่าว

1.1.2 ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) บริษัท ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายในระดับองค์กรที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน มีเสถียรภาพสูง ปลอดภัย และไม่ยุ่งยากซับซ้อน โดยทุกคนในองค์กรสามารถเข้าร่วมกับอุปกรณ์อื่นๆ ได้ เช่น โน้ตบุ๊ก, โทรศัพท์มือถือ หรือแม้กระทั่งแท็บเล็ต ในพื้นที่ภายในองค์กรและบุคคลขององค์กรที่กำหนดไว้ ซึ่งการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายสามารถช่วยให้องค์กรได้รับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ เสริมสร้างศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กรขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น Wireless Controller ที่มาพร้อม คุณสมบัติ ด้านความปลอดภัย และ Access Point, เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวบริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้จำหน่ายที่มีชื่อเสียงระดับโลกให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้อง เช่น Aruba Networks, Cisco Systems, Fortinet และ HP

1.1.3 ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) บริษัท ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมในการสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องและสามารถใช้ระบบปฏิบัติการที่หลากหลายบนฮาร์ดแวร์เดียวกัน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการทรัพยากรสารสนเทศขององค์กรให้มีประสิทธิภาพในการแชร์อุปกรณ์ Hardware เช่น CPU Memory หรือ Hard Disk เป็นต้น ซึ่งการออกแบบและติดตั้งที่มีประสิทธิภาพสามารถลดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เกินความจำเป็น และช่วยลดต้นทุนขององค์กรในการใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าอีกทั้งยังป้องกันการเกิดเครื่องเสียหรือเครื่องขัดข้อง (Zero Downtime) ประกอบกับระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) ดังกล่าวยังสามารถออกแบบให้ใช้ในการกู้คืนข้อมูลขององค์กรจากภัยอันตรายที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ได้ (Disaster Recovery) ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือนที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบศูนย์สำรอง ระบบ Virtual Desktop ระบบ Cloud Computing เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำจากบริษัท VMware ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน Virtualization Solution แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนระดับ Enterprise Partners อย่างเป็นทางการ

1.1.4 ระบบการจับเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) บริษัท ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจับเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นหัวใจหลักของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร โดยการออกแบบที่มีประสิทธิภาพนั้นสามารถช่วยให้หน่วยงานที่ดูแลระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรลดระยะเวลาในการจับเก็บ

สำรวจ และการกู้คืนข้อมูล ให้สั้นและรวดเร็วมากขึ้น คู่มาต่อการลงทุน อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทันสมัย ซึ่งสามารถทำให้หน่วยงานต่างๆ ในองค์กรสามารถบรรลุหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและสอดคล้องกับการข้อมูลจัดเก็บขององค์กรที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูลที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น **Hardware** และ **Software** เช่น ระบบ **Archiving**, ระบบ **Backup and Recovery**, ระบบ **Enterprise Content Management** เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลอันดับหนึ่งของโลกจากบริษัท **EMC** ซึ่งบริษัทเริ่มต้นได้รับการแต่งตั้งเป็น **partner** ระดับ **Focus Partners** และปัจจุบันยกระดับเป็น **Velocity Affiliate Elite Partners**

1.1.5 ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร(Data Center Facility Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบห้อง **Data Center** หรือห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศหลักขององค์กร ซึ่งปัจจุบันห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรตามหลักมาตรฐานสากลเกี่ยวพันถึงระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสายสัญญาณ ความชื้น และอื่นๆ ที่ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญต่อห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ นอกจากการให้บริการออกแบบห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศแล้ว บริษัทมีอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับติดตั้งในห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบโครงสร้าง ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบฝ้าเพดานแบบอัตโนมัติ และระบบสายสัญญาณ และการให้บริการงานตกแต่งภายใน โดยทีมงานของทางบริษัทที่มีความรู้ ความชำนาญตรงตามมาตรฐานสากล ทั้งนี้บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำเช่นบริษัท **APC** และ บริษัท **Panduit** ที่มีชื่อเสียงทางด้านระบบและอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับ **Data Center** โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้องสำหรับระบบเบ็ดเสร็จ (**Solution**)

1.1.6 ระบบเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายคอมพิวเตอร์(Network Performance Optimization Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจราจรระหว่างเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยวิเคราะห์ถึงข้อจำกัดการใช้งานของโปรแกรมประยุกต์ (**Application**) ที่ล่าช้า ช่องสัญญาณและความเร็วที่อาจไม่เพียงพอต่อการใช้งานของสำนักงานสาขา รวมถึงความยากลำบากในการสำรองข้อมูลไปยังศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานระหว่างเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น **Hardware** และ **Software** เช่น ระบบ **WAN Optimization**, ระบบ **Network Performance Management** เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท **Riverbed, Inc.** ที่เป็นผู้นำทางด้านระบบดังกล่าวให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่างๆ รวมถึงการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ เช่น คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (**Server**) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (**Storage**) อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (**Switch**) และซอฟต์แวร์ต่างๆ เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ (Other IT Services) นอกจากการให้บริการออกแบบโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ ให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการอื่นที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศโดยสามารถแยกการบริการดังกล่าวของบริษัทได้ดังนี้

1.2.1 บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service) หลังจากการให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆที่เหมาะสมแก่องค์กรแล้ว โดยปกติบริษัทจะได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเนื่องจากการติดตั้งระบบจะต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มีทักษะทางเทคนิคสูง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทั้ง **Hardware** และ **Software** สามารถใช้งานได้ตรงตามข้อกำหนดการออกแบบที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าเบื้องต้น หลังจากการติดตั้งระบบแล้วทีมงานจะทำการตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เสร็จจากการติดตั้ง และระบบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบการเตือนภัย และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ให้สอดคล้องกับการทำงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งหมดขององค์กรและสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรมและรับรอง (Certified) จากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย

1.2.2 บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) บริษัทมีการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบครบวงจรซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการหลังการขายของบริษัท โดยบริษัทมีศูนย์บริการลูกค้า (Help Desk) คอยให้บริการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งาน ประกอบกับการให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศตามเวลาที่กำหนดไว้โดยปกติสัญญาบำรุงรักษาจะมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี รวมถึงการบริการซ่อมแซมเปลี่ยนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุด ณ จุดติดตั้ง โดยส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากบริษัทและอีกส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งการให้บริการหลังการขายนี้สามารถช่วยให้บริษัทเข้าถึงลูกค้ารายอื่นๆ ที่ไม่ได้เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทแต่ใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทมีการให้บริการ

บริษัทมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญด้าน **Hardware** และ **Software** ที่ได้รับการอบรม และมีใบรับรองความสามารถในการให้บริการ (Certified) จากบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยขอบเขตการให้บริการจะเริ่มจากการแก้ปัญหาทางโทรศัพท์หากไม่สามารถแก้ปัญหาทางโทรศัพท์ได้จะส่งผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบหน้างานของลูกค้า การบริการซ่อมและบำรุงรักษาของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 5 ลักษณะ คือ

- การให้บริการแบบ **7 x 24** บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อมีปัญหาทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการและวันหยุดนักขัตฤกษ์
- การให้บริการแบบ **7 x 12** บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าตลอด **12** ชั่วโมงทุกวัน ตั้งแต่เวลา **9.00 - 21.00** น.
- การให้บริการแบบ **5 x 8** บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในเวลาทำการวันจันทร์ ถึงวันศุกร์ เวลา **9.00 - 17.00** น.
- การให้บริการตามที่ลูกค้าร้องขอ (**Pay per call**) บริษัทให้บริการตามวัน เวลาและสถานที่ที่ได้ตกลงกับลูกค้าและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ
- การให้บริการ ณ ที่ทำการของบริษัท (**Carry in**) บริษัทให้บริการโดยลูกค้าเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหามารับบริการ ณ ที่ทำการของบริษัทและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ

1.2.3 บริการให้ความรู้และฝึกอบรม (Education Service) ผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจำหน่ายและให้บริการนั้น เป็นสินค้าในหมวดเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องมีทักษะการใช้งานระดับสูง บริษัทจึงจัดให้มีบริการให้ความรู้ ฝึกอบรม และฝึกทักษะการใช้งาน โดยบริษัทได้จัดตั้งศูนย์ให้ความรู้และฝึกอบรม โดยใช้ชื่อว่า “Knowledge Solutions Center” ซึ่งตั้งอยู่ที่อาคารชั้นทาวเวอร์ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการให้ความรู้และฝึกอบรมและจัดเตรียมการสอบใบรับรองจากผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจัดจำหน่าย

ทั้งนี้ บริษัทเป็น Partner รายเดียวในประเทศไทยที่ทำสัญญาความร่วมมือกับ Fortinet Inc. เปิดบริการให้ความรู้และฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ Fortinet ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายและระบบรักษาความปลอดภัยชั้นนำของโลก มีเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม (Certified Trainer) ที่ได้รับการรับรอง จาก Fortinet Inc. อย่างถูกต้อง

1.2.4 บริการที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service) บริษัทสามารถให้บริการเป็นที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความยุ่งยากซับซ้อน สรรหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในแต่ละระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่องค์กร รวมถึงให้คำปรึกษา และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศส่วนขยายให้แก่องค์กร เพื่อให้องค์กรได้รับความสะดวก รวดเร็ว ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานตามหลักสากล

ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเป็นที่ปรึกษาประเภท B กับศูนย์ข้อมูลทีปรึกษาไทย สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง ซึ่งเป็นใบอนุญาตในการดำเนินงานที่ปรึกษาทั่วไปสำหรับการรับงานทั้งในภาครัฐและเอกชน ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย

2. ธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ (Printer and Computer Rental Services)



เนื่องจากความต้องการของลูกค้าองค์กรในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ลูกค้าองค์กรบางส่วนต้องการลดความเสี่ยงจากการล้าสมัยของเทคโนโลยีและมิงงบประมาณในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำกัด โดยเฉพาะเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ที่มีปริมาณในการใช้สูงประกอบกับภาระในการสรรหาผู้เชี่ยวชาญที่มีความสามารถให้บริการดูแลซ่อมบำรุงมีความยุ่งยากสำหรับบางองค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวบริษัทจึงได้มีการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์พร้อมกับให้บริการช่างเทคนิคประจำงานอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้สูง โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่าประมาณ 1-4 ปี นอกจากทรัพย์สินให้เช่าที่เป็นเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์แล้วบริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่สำหรับติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคมแก่บริษัทผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและการสื่อสารแห่งหนึ่ง

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโซลูชั่นเทคโนโลยีสารสนเทศ และอื่นๆ โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สำคัญมีดังนี้


ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เช่น ระบบ Firewall		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Fortinet เป็นอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์แบบเบ็ดเสร็จ ที่มาพร้อม Features หลากหลาย ด้านการ ป้องกันภัยคุกคามจากระบบเครือข่ายภายนอก เช่น Hacker หรือ Virus ต่างๆไม่ให้เข้ามาทำความเสียหายให้กับองค์กร และควบคุมการใช้งานเครือข่ายของคนภายในองค์กรตามสิทธิ์ที่เหมาะสม



ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบกระจายสัญญาณเครือข่ายไร้สาย (Wireless System)		ผลิตภัณฑ์ Aruba ประกอบด้วยชุดอุปกรณ์ควบคุมจากส่วนกลาง (Controller) จะควบคุมบริหารจัดการ และความปลอดภัย ในการทำงานโดยรวมของระบบไร้สาย
		อุปกรณ์กระจายสัญญาณ (Access Point) เป็นอุปกรณ์รับและส่งสัญญาณระหว่างระบบเครือข่ายหลักกับ อุปกรณ์ใช้งานชนิด Wireless

ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualization)		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม VMware เป็น Software สำหรับช่วยบริหารจัดการระบบการให้บริการของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย(server) ให้อยู่ในรูปแบบคอมพิวเตอร์เสมือน ช่วยในการบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และลดเรื่องระบบหยุดชะงักในการให้บริการอันเนื่องจากสาเหตุต่างๆ


ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองและกู้คืน ข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม EMC จัดว่าเป็นผลิตภัณฑ์ด้านการบริหารจัดการและจัดเก็บข้อมูลชั้นนำมาพร้อมกับ Solution ในการสำรองและกู้คืนข้อมูล ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านเวลาในการจัดเก็บและกู้คืนได้เป็นพิเศษ
ระบบสำรองข้อมูล และกู้คืนข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Symantec เป็น Software บริหารจัดการการสำรอง กู้คืน ชั้นนำที่มาพร้อม feature ที่ครอบคลุมในทุกๆ Platform



ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองไฟฟ้า Uninterruptible Power Supply (UPS)		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นอุปกรณ์สำรองไฟฟ้าสำหรับ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้มีกำลังไฟฟ้าใช้งานที่สม่ำเสมอและสำรองใช้เมื่อเกิดภาวะขาดไฟฟ้า
ระบบทำความเย็น (Cooling System)		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นชุดอุปกรณ์ทำความเย็นสำหรับ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ภายใน Data Center ที่มาพร้อมกับชุดติดตั้ง RACK และการออกแบบการกระจายและควบคุมความร้อน
ระบบสายสัญญาณ (Cabling System)		ผลิตภัณฑ์ Panduit , AMP, Link เป็นชุดอุปกรณ์สายนำสัญญาณคอมพิวเตอร์

ระบบเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network Performance Optimization Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบเพิ่มประสิทธิภาพ เครือข่ายคอมพิวเตอร์		ผลิตภัณฑ์ Riverbed เป็นชุดอุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพการรับส่งข้อมูลระหว่างเครือข่ายองค์กร ให้สามารถรับส่งได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

เครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ให้เช่า (Printer and Computer Rental Services)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องพิมพ์ให้เช่า		เป็นการให้บริการเช่าใช้ เครื่องพิมพ์ เช่น ผลิตภัณฑ์ SAMSUNG
เครื่องคอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Client) ให้เช่า		เป็นการให้บริการเช่าใช้งานชุดคอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Client)

ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server)		ผลิตภัณฑ์ IBM , HP เป็นเครื่องคอมพิวเตอร์สำหรับประมวลผลข้อมูลชนิด Blade ช่วยในการเพิ่มอัตราประโยชน์ในการขยายตัวและประสิทธิภาพโดยรวมของระบบ
อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage)		ผลิตภัณฑ์ EMC เป็นอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลส่วนกลางที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย
อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch)		ผลิตภัณฑ์ Cisco , HP และ ALCATEL เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายเพื่อการเชื่อมโยงสื่อสารข้อมูลภายในองค์กร

ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาของบริษัท ในปี 2551-2555

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
2551-2554	โรงพยาบาลกรุงเทพ	"โครงการ ให้บริการเครื่องพิมพ์ แบบคิดค่าพิมพ์ต่อแผ่น" บริษัทฯได้เริ่มให้บริการกับโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นครั้งแรก จากจำนวนเครื่องพิมพ์ 69 เครื่อง และได้เพิ่มจำนวนมากกว่า 1,000 เครื่องในปัจจุบัน	เช่าระบบ และ อุปกรณ์
2251 และ 2552	กรมการจัดหางาน	"โครงการปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ระยะที่ 1 และ 2 ตามลำดับ" บริษัทฯได้ปรับปรุงระบบให้กับ ส่วนกลางและสำนักงานของกรมการจัดหางานทั่วประเทศ โดยมีผลิตภัณฑ์หลักในโครงการ ได้แก่ Fortinet และ Allied Telesis	NS
2552	สำนักราชเลขาธิการ	"โครงการระบบบริหารจัดการระบบเครือข่ายและการบำรุงรักษา" เป็นการออกแบบและติดตั้งให้กับสำนักราชเลขาธิการ โดยติดตั้งที่พระบรมมหาราชวัง พระราชวัง และหน่วยงานในสังกัด โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ SolarWinds	NS
2552	บริษัท เพลินวาน จำกัด	"โครงการติดตั้งระบบสารสนเทศ" เป็นการดำเนินการออกแบบ สำรวจ และจัดหาอุปกรณ์ พร้อมติดตั้งโครงการระบบสารสนเทศยุคด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ระบบ Network & Security ระบบกล้องวงจรปิด และระบบโทรศัพท์ จัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ เป็นต้น	NS
2552 และ 2553	กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน	"โครงการระบบคลังข้อมูล Data Warehouse" เป็นการให้บริการจัดการฐานข้อมูลโดยใช้ Oracle Software และเครื่องแม่ข่าย Server ของ HP "โครงการปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์" เป็นการออกแบบสำรวจ และติดตั้งระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์, ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย, ระบบสัญญาณ และระบบสำรองข้อมูล โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก เช่น Fortinet HP และ EMC	NS, DP
2553	บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด	"โครงการจัดทำระบบงานสำรอง (DR-Site) ระยะที่ 1" เป็นการเตรียมระบบสำนักงานสำรอง และระบบคอมพิวเตอร์ฉุกเฉิน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ฉุกเฉินต่างๆ ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง	DP

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
2553	บริษัท ไทโย ไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	"โครงการ Server Consolidation" เป็นการให้บริการ ออกแบบ และให้คำปรึกษาในระบบ Server Consolidation เพื่อการลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ โดยมีผลิตภัณฑ์ในโครงการ เช่น IBM EMC และ VMware เป็นต้น	VT
2553	กรมอุตุนิยมวิทยา	"โครงการปรับปรุงระบบเครือข่ายความเร็วสูง" เป็นการปรับปรุงระบบเครือข่าย โดยครอบคลุมงานด้านโซลูชัน Network and Security โดยมีผลิตภัณฑ์ Fortinet และ HP Network เป็นผลิตภัณฑ์หลักของโครงการ	NS
2553	บริษัท อินเด็กซ์ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการ ออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย เพื่ออำนวยความสะดวกในการตรวจนับ stock สินค้า และการใช้งานอื่นๆ เพิ่มเติมในส่วนสำนักงานใหญ่และสาขาต่างๆ โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Aruba เป็นหลัก	WL
2553	วิทยาลัยพยาบาลเซนต์หลุยส์	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการ ออกแบบ และติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำงานขององค์กร โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Aruba	WL
2553	มหาวิทยาลัยมหิดล	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์โดยผลิตภัณฑ์ของ Fortinet	NS
2553	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	"โครงการติดตั้งกล้องวงจรปิด" เป็นการให้บริการ ออกแบบ สํารวจ และ ติดตั้ง ระบบรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิดทั่วทั้งมหาวิทยาลัย	NS
2554	บริษัท อินเด็กซ์ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด	ออกแบบและติดตั้งโซลูชัน Wireless เพื่ออำนวยความสะดวกในการตรวจนับ stock สินค้า และการใช้งานอื่นๆ เพิ่มเติมสาขาต่างๆ โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Aruba เป็นหลัก	WS
2554	กรมการจัดหางาน	"โครงการจัดทำระบบงานสำรอง (DR-Site)" เป็นการเตรียมระบบสำนักงานสำรอง และระบบคอมพิวเตอร์ฉุกเฉิน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นไม่	DP

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		ว่าจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง	
2554	บริษัท ไทโย ไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2554	บริษัท IRPC จำกัดมหาชน	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย ระยะที่ 1" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2554	บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์โดยผลิตภัณฑ์ของ Cisco	NS
2554	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	"โครงการ Server Consolidate" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งผลิตภัณฑ์ของ VMware เพื่อ Virtualization Solution	VT
2554	SE-ED Education	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย สำนักงานใหญ่	WL
2554	Toshiba Carrier	"โครงการ Network Infrastructure & Cabling Phase I" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งระบบ Network Infrastructure & Cabling ในห้อง Data Center	NS,DC
2555	บริษัท IRPC จำกัดมหาชน	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย Phase II" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์โดยผลิตภัณฑ์ของ Fortinet	NS
2555	บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด	"โครงการจัดทำระบบงานสำรอง (DR-Site) ระยะที่ 1" เป็นการเตรียมระบบสำนักงานสำรอง และระบบคอมพิวเตอร์ฉุกเฉิน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ฉุกเฉินต่างๆ ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง	DP
2555	บริษัท ISA Value จำกัด	"โครงการ Server Consolidate and Backup" เป็นการนำเสนอเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมที่คอมพิวเตอร์ต้องการ เพื่อให้สามารถสร้าง	VT, DP

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		คอมพิวเตอร์หลายเครื่องบนฮาร์ดแวร์เดียว เพื่อลดการเพิ่มจำนวนเครื่องเกินความจำเป็น รวมถึงการเก็บรักษาและสำรองข้อมูลขององค์กร	
2555	บริษัท หลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2555	กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย	WL
2555	สถาบันโรคผิวหนัง	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย	WL
2555	กรมบัญชีกลาง	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2555	มติชนกรู๊ป	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2555	บริษัท KT ZMICO Securities จำกัด	"โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์	NS
2555	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย	WL

หมายเหตุ

NS : Network Security Solution

WL : Enterprise Wireless Solution

VT : Virtualization Solution

DP : Data Protection and Recovery Solution

DC : Data Center Facility Solution

NP : Network Performance Optimization Solution

พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Business Partners)

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการพัฒนา และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ที่ต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีขั้นสูง ในการจัดทำ Solution ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยเกือบทั้งหมดนั้นจะเป็นเทคโนโลยีจากต่างประเทศ บริษัทจึงจำเป็นต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partners) ที่เป็นผู้ผลิต/คิดค้นนวัตกรรมต่างๆ โดยบริษัทเป็นผู้นำ สินค้า อุปกรณ์ และบริการของ Partner มาบูรณาการ (Integration) ให้เป็น Solution ที่เหมาะสมและนำเสนอ พร้อมทั้งติดตั้งให้แก่ลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถแข่งขันด้านราคา สินค้า องค์กรความรู้ รวมทั้งการบริการก่อนและหลังการขายที่ดี โดยบริษัทมี พันธมิตรทางธุรกิจ อาทิ

- Fortinet ผู้บุกเบิก และผู้ผลิตชั้นนำด้านโซลูชันการบริหารจัดการป้องกันภัยของระบบเครือข่าย
- Aruba เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless LAN) และระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายไร้สาย
- VMware ผู้นำระดับโลกด้าน Virtualization และ Cloud Infrastructure เป็นผู้นำเสนอ Solution การลดอัตราการเพิ่มเครื่องคอมพิวเตอร์เกินความจำเป็น ช่วยลดต้นทุนขององค์กร และใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า
- EMC ผู้นำระดับโลกในด้าน Solution การบริหารจัดการข้อมูล
- Cisco Systems : ผู้นำทางด้านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระดับโลก
- HP บริษัทด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ของโลก เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร
- IBM (IBM Partners) : IBM : ผู้นำด้านนวัตกรรม IT Solutions ระดับโลก
- Riverbed บริษัทเทคโนโลยีที่มีความเชี่ยวชาญในการปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบเครือข่ายและการใช้งานเครือข่าย
- Alcatel-lucent องค์กรระดับโลกด้านการสื่อสารโทรคมนาคมและอุปกรณ์ระบบเครือข่าย
- Symantec เป็นผู้ผลิต Software รักษาความปลอดภัยสำหรับคอมพิวเตอร์, การป้องกันข้อมูลและการจัดการข้อมูลระยะไกล ที่ใหญ่ที่สุดในโลก
- APC ผู้นำธุรกิจและบริการด้านพลังงานสำรองฉุกเฉิน และระบบควบคุมความเย็นแบบครบวงจรระดับโลก คุ้มครองและป้องกันการหยุดชะงักของระบบงานให้แก่ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม

ตั้งแต่ปี 2552 - 2554 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ICT (Information and Communication Technology) มีจำนวน 555,501 ล้านบาท, 607,385 ล้านบาท และ 531,853 ล้านบาทตามลำดับ โดยในปี 2551 - 2553 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีอัตราการเติบโตในอัตราร้อยละ 4.50, ร้อยละ 6.04 และร้อยละ 9.34 ตามลำดับ ในปี 2554 มีมูลค่าการตลาดรวม 531,853 ล้านบาท ในปี 2554 มูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีการปรับตัวลดลงในอัตราร้อยละ 12.44 เนื่องจากประเทศไทยปัญหาอุทกภัยทำให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีฐานผลิตในเมืองไทยประสบปัญหาน้ำท่วมในช่วงไตรมาส 4 ของปี อย่างไรก็ตาม ประเมินการมูลค่าตลาดของธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในปี 2555 คาดว่าจะเติบโตในอัตราร้อยละ 11.23 เนื่องจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีความต้องการทดแทนอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่เสียหายจากอุทกภัย โดยธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สามารถแบ่งกลุ่มตลาดออกได้เป็น 4 ประเภท ได้แก่ (1) ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware) (2) ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ (Computer Software) (3) ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ (Computer Services) และ (4) ตลาดสื่อสาร (Communications)

สำหรับสัดส่วนมูลค่าการตลาดรวมจะมาจากการใช้จ่ายในตลาดสื่อสารเป็นหลัก โดยอยู่ในสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 68.36 ของมูลค่าการตลาดรวม ซึ่งเป็นตลาดที่จำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการการสื่อสารเพื่อรองรับการสื่อสาร 2 ส่วนคือ Telecommunication และ Data Communication ในแบบไร้สายและแบบมีสาย รองลงมาได้แก่ การใช้จ่ายในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ และ ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ ตามลำดับ ซึ่งคาดการณ์ว่าในปี 2554 มูลค่าตลาดรวมจะมีทิศทางที่ดีขึ้น โดยหากมีการอนุญาตให้มีการให้บริการ 3G ในประเทศ จะทำให้มีการขยายตัวของการจัดซื้ออุปกรณ์ และบริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งคาดว่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์จะมีอัตราการขยายตัวมากกว่าตลาดประเภทอื่น

รายละเอียดของมูลค่าการตลาดแยกตามประเภทตลาดในปี 2552 - 2554 และประมาณการในปี 2555 เป็นดังนี้

ประเภทตลาด	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554		ประมาณการปี 2555 ^{1/}	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	80,869	14.56%	91,596	15.08%	93,589	17.60%	112,705	19.05%
ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	64,365	11.59%	72,400	11.92%	18,930	3.56%	22,135	3.74%
ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ ^{2/}	48,372	8.71%	60,390	9.94%	10,488	1.97%	12,346	2.09%
ตลาดสื่อสาร	361,895	65.15%	382,999	63.06%	408,846	76.87%	444,385	75.12%
มูลค่าการตลาดรวม	555,501	100.00%	607,385	100.00%	531,853	100.00%	591,571	100.00%

หมายเหตุ : ^{1/} ประมาณการในปี 2555 โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

^{2/} มีการขยายขอบเขตค่านิยามให้มีความครอบคลุมการให้บริการที่สอดคล้องกับการพัฒนาของธุรกิจบริการด้านคอมพิวเตอร์มากขึ้น ตั้งแต่ปี 2552 โดยให้รวมถึงบริการด้าน Security/Firewall Services, IP Services, Virtual Private Network (VPN) และบริการ Service and Application Hosting

ที่มา : รายงานการสำรวจตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยประจำปี 2554 และประมาณการปี 2555 ของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

เมื่อพิจารณามูลค่าตลาดรวมจากการใช้จ่ายจำแนกตามภาคเศรษฐกิจในปี 2554 ซึ่งประกอบด้วย ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ (Government and State Enterprise) ภาคเอกชน (Corporate) และภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็ก (Small Office and Home Office : SOHO and Household) โดยภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็กมีสัดส่วนการใช้จ่ายในธุรกิจ ICT มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.86 ของมูลค่าตลาดรวม แต่เมื่อพิจารณาในเชิงมูลค่าแล้ว พบว่าการใช้จ่ายของภาคครัวเรือนในตลาดสื่อสารสูงถึง 246,126 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าการใช้จ่ายในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ที่มีเพียงมูลค่า 56,263 ล้านบาท นอกจากนี้มูลค่าตลาดที่เกิดจากภาคเอกชนในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์และบริการคอมพิวเตอร์มีสัดส่วนสูงกว่ามูลค่าที่เกิดจากภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ โดยรายละเอียดมูลค่าการใช้จ่ายตามภาคเศรษฐกิจมีดังนี้

ประเภทตลาด (ล้านบาท)	ภาครัฐและ รัฐวิสาหกิจ	ภาคเอกชน	ภาคครัวเรือนและ ธุรกิจขนาดเล็ก	รวม
ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	12,714	24,612	56,263	93,589
ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	7,200	4,317	-	11,517
ตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์	1,949	15,952	-	17,901
ตลาดสื่อสาร ^{1/}	162,720		246,126	408,846
มูลค่าการตลาดรวม	229,464		302,389	531,853

หมายเหตุ : ¹ ตลาดสื่อสารจะมีการจัดแบ่งกลุ่มเศรษฐกิจที่แตกต่างจากตลาด ICT อื่นๆ โดยตลาดดังกล่าวจำแนกภาคเศรษฐกิจออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ภาคเอกชน ภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็ก และกลุ่มผู้ปฏิบัติการ (Operators) โดยผู้ซื้อในกลุ่มสุดท้ายมีการใช้อุปกรณ์ดังกล่าวประกอบกิจการทางด้านโครงข่ายของตนเอง ในขณะที่เดียวกันก็มีการขายอุปกรณ์ต่อไปยังภาครัฐด้วย จึงทำให้ไม่สามารถแยกค่าใช้จ่ายของภาครัฐออกจากภาคเอกชนดังเช่นตลาดอื่น การนำเสนอในครั้งนี้จึงรวมภาคเศรษฐกิจดังกล่าวไว้ด้วยกัน

ที่มา : รายงานการสำรวจตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยปี 2554 ของศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

มูลค่าคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในปี 2554 มีมูลค่า 93,589 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 2.18 ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีปริมาณการจำหน่ายสูงสุดในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล รองลงมาได้แก่ เครื่องพิมพ์ ตัวเก็บข้อมูล และ หน้าจอ เป็นต้น โดยการขยายตัวขึ้นมานี้เล็กน้อย เนื่องจากได้รับผลกระทบในช่วงไตรมาส 4 ของปี ทำให้ภาคผลิตคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ต้องหยุดชะงักลง ตลอดจนปัญหาเส้นทางการคมนาคมถูกตัดขาด ทำให้ผู้ผลิต และผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ไม่สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ซื้อได้ และส่วนหนึ่งเกิดจากการปรับเปลี่ยนนิยามผลิตภัณฑ์ของคณะวิจัย โดยการตัดผลิตภัณฑ์กล้องดิจิทัลออกจากตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์

มูลค่าตลาดสื่อสารในปี 2555 มีมูลค่า 408,846 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2551 คิดเป็นร้อยละ 6.75 ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มตลาด คือ ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) และ ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service) ซึ่งแรงขับเคลื่อนจะมาจากตลาดบริการสื่อสารเป็นหลักโดยเฉพาะกลุ่มการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เนื่องจากการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มสูงขึ้นประกอบกับความนิยมในอุปกรณ์เคลื่อนที่ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่สมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตมีมากขึ้น ในขณะที่แอปพลิเคชันประเภท Social Media ก็เป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นการใช้งานของบริการสื่อสารข้อมูลผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ด้วยเช่นกัน

มูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์และตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์ในปี 2554 มีมูลค่า 18,930 ล้านบาท และ 10,488 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 73.85 และ ร้อยละ 82.63 เนื่องจากในปี 2554 ได้มีการใช้วิธีการประมาณการมูลค่าการผลิต (production value) ของผู้ประกอบการในประเทศไทย เนื่องจากเป็นการวัด

ศักยภาพของอุตสาหกรรมนี้ของประเทศไทยซึ่งเหมาะสมกว่าการวัดมูลค่าการบริโภค (consumption value) ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่ามาก อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีวัดมูลค่าการผลิตของปี 2553 ตลาดคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์และตลาดบริการด้านคอมพิวเตอร์มีการขยายตัวในอัตราร้อยละ 10 ซึ่งเป็นอัตราที่สูงพอสมควรแต่ยังต่ำกว่าระดับเป้าหมายเดิมเล็กน้อย เนื่องจากปัญหาอุทกภัยในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี ทำให้มีผลกระทบต่อการใช้งานด้าน IT ของภาคอุตสาหกรรมการผลิตที่ประสบปัญหาน้ำท่วมโดยตรงและต่อการใช้งานจ่ายของภาครัฐ ซึ่งถูกตัดงบประมาณด้านการลงทุนด้านซอฟต์แวร์ลงเพื่อนำงบประมาณไปใช้เพื่อแก้ไขปัญหาที่ท่วมแทน

การแข่งขัน

การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก และมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เป็นผลจากการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาเทคโนโลยีระบบสารสนเทศและการสื่อสารของทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนให้ได้มาตรฐานและทัดเทียมระดับนานาชาติ ทำให้งบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบมีมูลค่าสูงและมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการหลายรายให้ความสนใจในธุรกิจนี้ โดยบริษัทมีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร ที่คล้ายคลึงกับบริษัทที่สำคัญ ได้แก่

- บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชันเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ไดมอนด์ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ยิบ อิน ซอย จำกัด
- กลุ่มบริษัทซีดีจี
- บริษัท เมโทรซิสเต็มส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ดาต้าโปร บิวซิเนส จำกัด
- บริษัท กนกสิน เอ็กสพอร์ต อิมพอร์ต จำกัด
- บริษัท แทนเจอริน จำกัด

สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชัน ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศครบวงจร เป็นที่ยอมรับของสากล เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงโอกาสในการทำโครงการให้สำเร็จได้เป็นหลักมากกว่าจะให้ความสำคัญด้านราคาเพียงอย่างเดียว ทำให้คู่แข่งรายใหม่ๆอาจจะเข้ามาในกลุ่มลูกค้านี้ได้ยากเพราะยังขาดความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทคู่ค้าสำคัญกับบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ชั้นนำของโลก อาทิเช่น Fortiner, VMware, EMC, Aruba, Riverbed และ APC เป็นต้น

สำหรับการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้น มีการแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งการแข่งขันส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่ด้านราคา และการให้บริการที่ดี โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดใหญ่ เช่น โรงพยาบาล สถานบันการศึกษา โรงงานผลิตรายใหญ่ ธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นต้น โดยบริษัทที่มีคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ที่คล้ายคลึงกับบริษัทที่สำคัญด้วยเฉพาะธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิต ได้แก่ บริษัท **Hewlett Packard** บริษัท **Kyocera** บริษัท **Brothers Printer** บริษัท **Fuji Xerox** และ บมจ. อินเทอร์เน็ตวิศวะการ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทคาดว่าจะไม่มีการขยายธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์เพิ่มเติม เนื่องจากการแข่งขันเริ่มตั้งแต่วันที่ 2555 เริ่มมีความรุนแรงมากขึ้นโดยเฉพาะเจ้าของผู้ผลิตภัณฑ์เองได้เข้ามาดำเนินการธุรกิจให้เช่าและมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้กำไรในการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้นเริ่มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของไทยในปี 2555 คาดว่ายังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากภาวะเศรษฐกิจต่างประเทศที่เริ่มฟื้นตัวดีขึ้น นโยบายภาครัฐที่สนับสนุนเทคโนโลยีและการสื่อสารให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น นโยบายแท็บเล็ตพีซีของภาครัฐ (One Tablet PC Per Child) ซึ่งจะช่วยเพิ่มความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูงเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการพัฒนาสินค้า สินค้าที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในประเทศและต่างประเทศให้มีความสะดวก หลากหลาย สามารถเข้าถึงบริการ การใช้งานได้อย่างง่าย และพัฒนาได้ในระยะเวลาที่รวดเร็ว ส่งผลให้องค์กรต่างๆ มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตและการสื่อสารเพิ่มขึ้น ทั้งในองค์กรของรัฐ โรงพยาบาล โรงเรียน อุตสาหกรรม และธุรกิจต่างๆ รวมถึงการเข้ามาของเทคโนโลยีใหม่ๆ อีกทั้ง ความต้องการในรูปแบบการใช้งานระบบสารสนเทศที่เปลี่ยนไปส่งผลกระตุ้นให้ระบบต้องมีการปรับปรุงพัฒนาตามกระแส และแนวโน้มของเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น **Virtualization** , **Social Communication** , **3G Wimax** และ **Unified Communications**¹ เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่สนับสนุนการเติบโตของตลาดอย่างต่อเนื่องในอนาคต

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรม จากการที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่างๆ เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีการได้ง่าย โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันจะมุ่งเน้นถึงราคา อย่างไรก็ตามงานบริการด้านระบบสารสนเทศ จะยังคงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตที่มากกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและบริการต่างๆ ซึ่งบริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการส่วนนี้อยู่ ซึ่งผู้ประกอบการทั่วไปไม่มีการให้บริการดังกล่าว อีกทั้งจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เป็นปัจจัยหลักผลักดันให้องค์กร จำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรให้สามารถรองรับกับอุปกรณ์

¹ เป็นการสื่อสารแบบครบวงจร ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีการสื่อสาร และการรวมแอปพลิเคชันด้านเสียง วิดีโอ ข้อมูล และระบบเคลื่อนที่เข้าด้วยกันเป็นระบบเดียว สามารถการติดต่อสื่อสารให้สมบูรณ์ สามารถสร้าง **Flow** การทำงานและจัดองค์ประกอบของอุปกรณ์ และสื่อให้เป็นอิสระจากกัน ง่ายต่อการใช้งาน

เคลื่อนที่ดังกล่าว และ ต้องสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์โดยมีศูนย์ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
สำรอง (Virtualizes Computing) อีกทั้งต้องคุ้มค่าต่อการดำเนินการและการลงทุน ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความ
เชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่างๆ

ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นลูกค้าองค์กร ทั้งภาครัฐ และเอกชน ซึ่งรวมถึงสถาบันบันเทิง,
สถานศึกษาและโรงพยาบาลต่างๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์และ
ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัยของระบบ
ข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรนั้นๆ

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจาก
ลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการต่อลูกค้าเพื่อรับการคัดเลือก ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างาน
สูง และบริษัทสามารถได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูล (ในกรณีของการเสนองานภาครัฐ) ก็จะทำให้บริษัทมี
โอกาสการเติบโตทางธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันลูกค้ารายดังกล่าวก็จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที โดย
ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมมีจำนวน 2 - 4 ราย โดย
บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการในธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2552-
2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.72, ร้อยละ 59.51, ร้อยละ 60.67 และร้อยละ 65.19
ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ ทั้งนี้ ลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าเป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดี
กับบริษัท และติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะกว่า 10 ปี

ในปี 2552-2554 และ งวด 9 เดือนแรกปี 2555 ลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ
39.73, ร้อยละ 40.86, ร้อยละ 44.43 และร้อยละ 20.59 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ
โดยที่ผ่านมามีสัดส่วนรายได้จากหน่วยงานภาครัฐของบริษัทมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2552 - 2554 ในขณะที่รายได้
จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม งบ 9 เดือนปี 2555 สัดส่วนรายได้จาก
ลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงระยะเวลาเดียวกันปีก่อน ในขณะที่
ที่รายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์รวมทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 56.99 จากช่วง
ระยะเวลาเดียวกันปีก่อน โดยมีลูกค้าภาคเอกชนเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ

บริษัทมีสัดส่วนของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่มาจากภาครัฐ และภาคเอกชนในปี
2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกของปี 2555 เป็นดังนี้

รายได้จากธุรกิจ คอมพิวเตอร์และ อุปกรณ์	ปี 2552		ปี 2553		ปี 2554		ม.ค. - ก.ย. 2555	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้าน บาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ภาครัฐ	57.31	39.73	75.19	40.86	83.20	44.43	39.48	20.59
ภาคเอกชน	86.96	60.27	108.81	59.14	104.08	55.57	152.26	79.41
รวม	144.27	100.00	184.00	100.00	187.27	100.00	191.75	100.00

ภายหลังการจำหน่ายสินค้าและบริการ บริษัทยังสามารถให้คำปรึกษาและบริการหลังการขายตาม
ความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้สำหรับงานบริการติดตั้งระบบสารสนเทศ บริษัทจะมีการติดตามงานและร่วม

วางแผนกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนบริษัทมีการปฏิบัติตามเงื่อนไข กฎเกณฑ์ ข้อกำหนดของลูกค้าอย่างครบถ้วน ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีมาโดยตลอด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการ ซึ่งการจะได้รับคัดเลือกจากลูกค้าให้เป็นผู้จัดหาสินค้าและให้บริการในโครงการต่างๆ จะต้องผ่านขั้นตอนการเสนองานหรือประมูลโครงการ โดยการได้รับการคัดเลือกจากลูกค้าส่วนใหญ่จะพิจารณาจากรายละเอียดการเสนองาน ได้แก่ เทคนิคการให้บริการ ราคา ประสิทธิภาพ ความพร้อมของทีมงาน และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยในการออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ บริษัทจะคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนหรือผู้จัดจำหน่าย จะต้องเป็นสินค้าคุณภาพ มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางระดับสากล และ เช่น *Fortinet, Aruba, VMware, EMC, Riverbed* และ *APC* เป็นต้น
2. เน้นการนำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) ครบวงจร โดยแบ่งออกเป็น 6 โซลูชัน คือ Network Security, Enterprise Wireless, Virtualization, Data Protection and Recovery, Data Center Facility และ Network Performance Optimization ซึ่งครอบคลุมความต้องการโดยรวมของลูกค้าองค์กร
3. ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการ ภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนดไว้
4. มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทให้มีความรอบรู้และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทจัดส่งบุคลากรของบริษัทฝึกอบรมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทได้ใช้ประโยชน์ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทเพื่อพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทสามารถให้คำแนะนำหรือแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทยังมีคำตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บุคลากรที่ได้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ และแก่บุคลากรที่มีความสามารถในการพัฒนาสูง และมีความรอบรู้ในเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ในระยะยาวบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างบุคลากรให้เติบโตไปพร้อมกับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต โดยมีฐานองค์ความรู้ด้านการให้บริการทั้งด้านเทคนิคต่างๆ เพื่อส่งมอบงานที่คุณภาพให้กับลูกค้า
5. เน้นความคล่องตัวในการดำเนินงาน เตรียมพร้อมกับการพัฒนาของบริษัทในทุกด้าน และปรับตัวให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อการให้บริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้า

6. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการรักษามาตรฐานลูกค้าเดิมทั้งภาคราชการและเอกชน พร้อมทั้งแสวงหาโอกาสขยายขอบเขตเพิ่มขึ้นทั้งด้านการเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น

นโยบายการกำหนดราคา

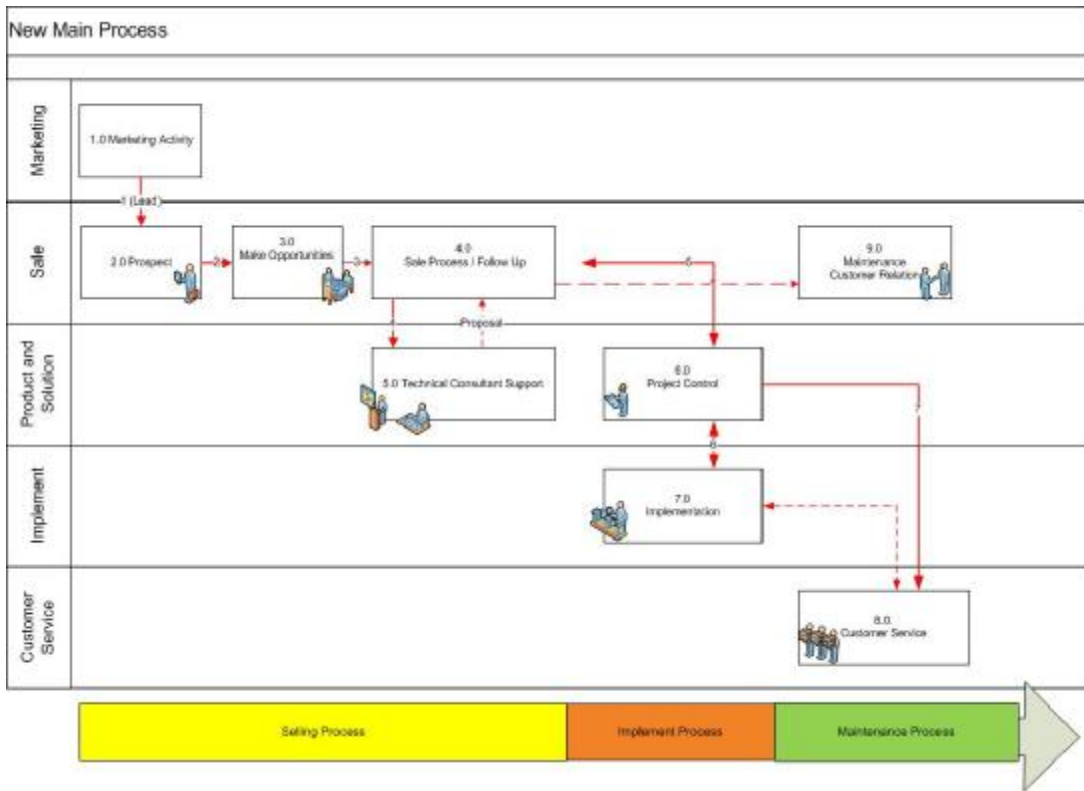
บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้า จากต้นทุนของสินค้าบวกอัตรากำไร (cost plus pricing) โดยราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาดของสินค้านั้นๆ เพื่อให้สามารถเทียบเคียงได้กับคู่แข่ง นอกจากนี้บริษัทอาจมีการส่งเสริมการขายสินค้าบางรายการ ด้วยการให้ส่วนลดจากราคาปกติหรือให้ของแถมต่างๆ ในช่วงเวลา ขึ้นอยู่กับกระแสความนิยมและการแข่งขันของสินค้านั้นๆ เพื่อเป็นการเปิดตลาดหรือกระตุ้นยอดขายของสินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่าย Fortinet, Aruba Wireless Solution และ IBM Server เป็นต้น

สำหรับการกำหนดราคางานบริการ ได้แก่ งานออกแบบ ติดตั้งและดำเนินงาน งานจ้างเหมาบำรุงรักษา บริหารจัดการโครงการ และบริการเช่าระบบและอุปกรณ์ บริษัทกำหนดราคาการให้บริการจากงบประมาณของลูกค้าและต้นทุนของโครงการแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพบริการ รวมทั้งสินค้าและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การเสนอราคาบริษัทจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต่ำในระดับที่ยอมรับได้

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้ใช้งานและองค์กรต่างๆ ที่มีความต้องการสินค้าและบริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้วยทีมงานการตลาด จัดกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และ ทีมงานขายของบริษัทจะทำหน้าที่ติดต่อและนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อทราบความต้องการของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว ทีมงานขายจะประสานงานกับทีมงาน (Product and Solution Team) ในการออกแบบโซลูชัน และร่วมกับทีมขายนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงซื้อขายแล้ว บริษัทจะมีทีมงานติดตั้ง (Implementation) ดำเนินการติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังจัดให้มี ทีมงาน Customer Service ไว้สำหรับบริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้า สามารถใช้งานสินค้าและบริการของบริษัทได้ตลอดอายุสัญญาที่ได้ทำการซื้อขายนั่น

แผนภาพแสดงการทำการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท



นอกจากนี้ บริษัทยังมีพันธมิตรในการทำการตลาดร่วมกับบริษัทในบางโครงการ โดยทำหน้าที่ช่วยเหลือ เจจ่าต่อรอง ประสานงานในเรื่องต่างๆกับลูกค้าร่วมกับบริษัท เพื่อได้มาซึ่งงานในโครงการนั้นๆ พันธมิตรดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกซึ่งไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆกับบริษัท โดยบริษัทจ่ายค่าตอบแทนให้แก่พันธมิตรดังกล่าวในรูปค่านายหน้าหรือค่าทำการตลาด ทั้งนี้ ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการจ่ายค่านายหน้าให้กับบุคคลภายนอกอย่างชัดเจน ซึ่งนโยบายดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2554

การจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ บริษัทจะต้องนำเสนองานโดยตรงให้กับลูกค้าเพื่อรับการพิจารณาเป็นรายๆไป มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่เป็นการขายแบบเชิงเดียว (Simplex) โดยที่ลูกค้ากำหนดและระบุชนิดผลิตภัณฑ์ และหากเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ภาครัฐ จะเป็นการเข้าร่วมประมูลโดยตรงกับหน่วยงานราชการต่างๆ โดยสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะดังนี้

การเข้าร่วมประมูลแบบเปิด (Open Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการเปิดประมูลให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่ที่ผ่านมาจะมีผู้เข้าร่วมประมูลประมาณ 3 - 4 ราย

การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีพิเศษ (Close Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูล โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัท โดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการในอดีต รวมทั้งระบบที่ใช้อยู่เดิมกับระบบที่บริษัท

ผู้ได้รับเชิญมีความเชี่ยวชาญ และบริการหลังการขายที่ดี เป็นต้น ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทจะมีประสบการณ์การให้บริการแก่หน่วยงานดังกล่าวในอดีต

นอกจากนี้ ยังมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแก่หน่วยงานราชการผ่านบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้ชนะการประมูลโดยตรงจากหน่วยงานราชการนั้นๆ ในลักษณะของการทำสัญญา Subcontract กับบริษัทพันธมิตรดังกล่าว

ทั้งนี้ ในการเสนองานภาครัฐ บริษัทจะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการต่างๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทจะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานราชการนั้นๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินร้อยละ 5 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทจะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้นๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ดังนั้นในการเสนองานให้แก่ภาครัฐ บริษัทจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงพอรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

การจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดหาให้แก่ลูกค้า ส่วนใหญ่จำหน่ายพร้อมกับการให้บริการด้านอื่น ๆ รวมไปถึงได้แก่ การออกแบบ ติดตั้ง จัดทำและพัฒนาระบบ บริการปรับปรุง ซ่อมแซม บำรุงรักษา บริการให้เช่าระบบและอุปกรณ์ บริการงานพิมพ์ และบริการฝึกอบรมการใช้งาน รวมทั้งการรับประกันหลังการขาย เป็นต้น โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและผลิตโดยผู้ผลิตสินค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ชั้นนำ อาทิ คอมพิวเตอร์ภายใต้แบรนด์ Lenovo, Acer, และ HP อุปกรณ์ต่อพ่วง ได้แก่ เครื่องพิมพ์และเครื่องสแกนเนอร์ภายใต้แบรนด์ Samsung และ HP และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหรือเซิร์ฟเวอร์ (Server) ภายใต้แบรนด์ IBM, HP, และ Cisco โปรแกรมซอฟต์แวร์รักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ภายใต้แบรนด์ Symantec โปรแกรมซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualizes Computing) ภายใต้แบรนด์ VMware อุปกรณ์และระบบจัดเก็บข้อมูล ภายใต้แบรนด์ EMC อุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่าย ภายใต้แบรนด์ Fortinet, Acatel Lucent, HP และ Cisco อุปกรณ์ปรับปรุงประสิทธิภาพเครือข่ายภายใต้แบรนด์ Riverbed อุปกรณ์และระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร ภายใต้แบรนด์ APC, PANDUIT, AMP, German Rack เป็นต้น

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับ ลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributors) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อินแกรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด และบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทได้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เจ้าของผลิตภัณฑ์จะช่วยสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ System

Integrator ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้าและเป็นผู้คัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทสามารถใช้สิทธิประโยชน์ราคาส่วนลดที่บริษัทได้จากเจ้าของผลิตภัณฑ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใดก็ได้

ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาเก็บสต็อกรอการจำหน่าย เนื่องจากลักษณะงานในแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการมีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้าง ซึ่งทำให้ประเภทและคุณสมบัติของสินค้าที่ต้องการมีความแตกต่างกันไป ประกอบกับสินค้าด้านเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อมีความต้องการหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมทั้งเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินโครงการต่างๆ แล้ว

ในปี 2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมียอดสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ 10 รายแรก ร้อยละ 70.78, ร้อยละ 77.47, ร้อยละ 88.34 และร้อยละ 84.36 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม (ไม่รวมการสั่งซื้อในธุรกิจขายน้ำมันและเชื้อเพลิง) ตามลำดับ โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการสั่งซื้อรวมจำนวน 1-3 ราย ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานและเป็นบริษัทเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สำหรับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ควบคู่ไปพร้อมกับการจำหน่ายสินค้านั้น เมื่อทีมงานขายได้ทราบและศึกษาความต้องการของลูกค้าอย่างละเอียดแล้ว จะประสานงานกับทีมงานด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ เพื่อทำการออกแบบ คัดเลือก และจัดหาระบบและอุปกรณ์ที่เหมาะสม ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งภายหลังจากได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการหรือได้รับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการแล้ว ทีมงานด้านบริการ (Technical Service Department) จะเป็นผู้ดำเนินการ (Implement) ในรายละเอียดต่างๆ ของงานแต่ละโครงการ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การติดตั้ง การทดสอบระบบ การดูแล ซ่อมแซม และบำรุงรักษา เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความชำนาญ สำหรับงานบางประเภท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและตรวจสอบงาน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยให้งานมีความถูกต้องและครบถ้วน และการว่าจ้างผู้รับช่วงงาน (Sub-Contractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่มีส่วนประกอบของหลายอย่าง และมีงานบางงานบริษัทไม่มีความถนัด หรือไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้ทันตามเวลานั้นๆ หรือหากดำเนินการเองอาจมีต้นทุนในการดำเนินงานสูงกว่า ซึ่งส่วนมากเป็นการจัดจ้างในงานโปรแกรมประยุกต์ และงานที่ต้องใช้กำลังคนจำนวนมากในช่วงเวลาดำเนินการสั้นๆ หรือการทำงานซ้ำๆ ในช่วงเวลาหนึ่งๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานในลักษณะของการเป็นพันธมิตรหรือคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกและไม่มีขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ กับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการว่าจ้างที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานไว้อย่างชัดเจน โดยนโยบายดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554

ในการดำเนินงานของแต่ละโครงการมีระยะเวลาแตกต่างกันออกไป ขึ้นกับขนาดและลักษณะงานของแต่ละโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 1 เดือน ถึง 1 ปี และมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ซึ่งภายหลังจากดำเนินงานเสร็จและส่งมอบโครงการแล้ว บริษัทจะให้บริการหลังการขาย เช่น การฝึกอบรมการใช้งาน

การตรวจสอบและบำรุงรักษาตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น ตลอดจนการรับประกันความเสียหายหรือความชำรุดบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งานภายในระยะเวลาตามที่ตกลงกัน หรือประมาณ 1 ปี โดยจะต้องดำเนินการซ่อมแซมหรือแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าว (ถ้ามี) เพื่อให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ดีเป็นปกติภายในระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานจากผู้จำหน่ายรายใหญ่ที่มีการรับประกันผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาประกันผลงานที่บริษัทมีต่อลูกค้าในแต่ละโครงการ ดังนั้นในกรณีที่เกิดการชำรุดเสียหาย และไม่สามารถใช้งานได้ของผลิตภัณฑ์ ผู้จำหน่ายรายสินค้าของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายดังกล่าวต่อจากบริษัทอีกทอดหนึ่ง

ในส่วนของงานบริการให้เช่าอุปกรณ์ บริษัทจะจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดเพื่อให้ลูกค้าเช่าใช้ ซึ่งได้แก่ เครื่องพิมพ์ และคอมพิวเตอร์ ร่วมกับการให้บริการบำรุงรักษาด้วย โดยมีระยะเวลาเช่าประมาณ 1-4 ปี (ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเช่า 3 ปี) ซึ่งในบางโครงการที่มีปริมาณการใช้บริการสูง บริษัทจะจัดหาเจ้าหน้าที่ประจำเพื่อให้บริการในสถานที่ตั้งของลูกค้าหรือจุดที่ตั้งของผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ที่ให้เช่า เพื่อให้สามารถให้บริการได้ทันทีเมื่อมีเหตุขัดข้องของการใช้งาน

นอกจากนี้ การทำสัญญากับหน่วยงานราชการ ในกรณีการสั่งซื้อสินค้าและงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1-0.2 ของมูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมามีบริษัทมีค่าปรับจำนวน 1 รายการในปี 2554 บริษัทถูกปรับจากลูกค้าภาครัฐจากกรมอุตุนิยมวิทยาจำนวน 1.39 ล้านบาท หรือในอัตราร้อยละ 6.82 ของมูลค่างานโครงการ เนื่องจาก การควบคุมกิจการของผู้จำหน่ายสินค้าทำให้ยี่ห้อตราสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงแต่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ทำให้การรับมอบงานของกรมอุตุนิยมวิทยาเกิดความล่าช้า ปัจจุบันบริษัทอยู่ในขบวนการฟ้องร้องเพื่อเรียกร้องค่าจ้างดังกล่าวคืน ซึ่งคดีความอยู่ในระหว่างการพิจารณาพยานหลักฐานของคู่ความทั้งสองฝ่าย หากบริษัทแพ้คดีจะสูญเสียจำนวนเงินดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทได้รับรู้จำนวนค่าปรับดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารงานแล้ว และในกรณีของการให้บริการอื่นๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ ปี2552 - 2554 และงวด 9 เดือนแรกปี 2555 บริษัทมีค่าปรับที่เกิดจากการให้บริการจำนวน 1 โครงการ, 6 โครงการ, 4 โครงการ และ 3 โครงการตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.39, ร้อยละ 0.70, ร้อยละ 1.24 และร้อยละ 0.13 ของมูลค่างานตามสัญญาดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยค่าปรับจากงานบริการบริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีทีมงานพัฒนารูทกิจ ด้านผลิตภัณฑ์และด้านการตลาด ซึ่งทำหน้าที่ในการออกแบบและสนับสนุนด้านเทคโนโลยี และประสานงานกับ ผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายด้านต่างๆ และทีมงานด้านบริการทางเทคนิค ซึ่งทำหน้าที่ปฏิบัติงานหรือดำเนินการในรายละเอียดของโครงการ จำนวน 17 คน และ 25 คน ตามลำดับ

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ ณ วันที่ 30 กันยายน 2555 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบเป็นจำนวน 27 สัญญา โดยมีมูลค่ารวมตามสัญญาเท่ากับ 19.94 ล้านบาท และมีมูลค่าคงค้างเท่ากับ 6.87 ล้านบาท สรุปตามลักษณะงานหลักๆ ดังนี้

ลักษณะงาน	มูลค่างาน (ล้านบาท)	มูลค่าคงค้าง ณ 30 ก.ย. 2555 (ล้านบาท)	ช่วงเวลาวันครบกำหนด วันส่งมอบ
1. ธุรกิจ พัฒนาและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ			
1.1 งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ	15.31	3.94	ช่วงไตรมาส 4 ปี 2555
1.2 งานบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ	4.63	2.93	ช่วงไตรมาส 4 ปี 2555 - ไตรมาส 2 ปี 2556
2. ธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์ และคอมพิวเตอร์	-	-	
รวม	19.91	6.87	